

mercadoindustrial.biz
punto de encuentro de la industria

Nº 32/ 15 - Revista de información multisectorial para la industria con novedades en maquinaria, logística, tecnología y servicios.

IMPULSO LÓGICO Y RECUPERACIÓN

Entrevista:

El SIL 2009 ayudará a las empresas a que su negocio funcione mejor

Enrique Lacalle, presidente del Comité Organizador del Salón Internacional de la Logística y de la Manutención

Opinión:

Cómo mitigar el riesgo en la cadena de suministro

Marcelo Cury, responsable de gestión y desarrollo de ventas de servicios profesionales de Infor

y mucho más...



mercadoindustrial.biz
punto de encuentro de la industria

Año de nieves...

...año de bienes, dice el refrán. El caso es que ya hemos superado los rigores de la crisis invernal y parece que hemos tocado el fondo de verdad. Ahora, con una cierta estabilidad, conviene tomar impulso hacia arriba con todas nuestras fuerzas.

Europa hará frente a este temporal con decisiones importantes, aunque no serán muy populares, y EE.UU., también. En este sentido, la crisis financiera tiene, al menos eso parece, freno. La económica es otra cosa. Todo apunta a la concentración bancaria y su retorno a modelos de negocio de poco riesgo y mucho trabajo, prueba de ello es el abandono de las participaciones industriales de los principales bancos y cajas para dedicarse a su negocio de toda la vida.

Eso no significa que se detenga la actividad industrial, sino que volverán a tomar protagonismo las iniciativas y el trabajo duro, en lugar de las especulaciones financieras.

Parece que vamos a dar un paso atrás para coger carrerilla. El riesgo de deflación no debe asustar a nadie. Otros países de Europa ya han pasado antes por ello y lo han superado con éxito. Además, Europa es fuerte y podrá acudir en ayuda de cualquier socio que lo necesite. Al menos de eso se presume.

La realidad a corto plazo es que las empresas industriales y de servicios encuentran en esta etapa primaveral el momento adecuado para promover sus negocios. Acontecerán ferias, en España y en Europa, muy interesantes y cargadas de voluntad de desarrollo y crecimiento. Por eso recomendamos asistir a ellas con la ilusión y vocación comercial que caracteriza toda actividad empresarial.

Lino Hernández Rué
Lic. Periodismo UAB

Arriba

La gran cantidad de talento que se está perdiendo será muy difícil recuperar, pero la iniciativa como valor diferencial de los empresarios no debe esfumarse.

La formación profesional da lugar a los nuevos oficios. Hay que dotarla de recursos

Los que creen en la comunicación como herramienta estratégica de la empresa.

Abajo

Los sueldos comisionistas de los presidentes y directivos de los bancos.

El escandaloso baile de cifras astronómicas que confunde a los ciudadanos. La economía se ha alejado de las personas. Los países del G-20 no se ponen de acuerdo para tomar las riendas.

La voracidad y falta de tacto de las administraciones. Van a lo suyo.



“El SIL 2009 ayudará a las empresas a que su negocio funcione mejor”

Enrique Lacalle, presidente del Comité Organizador del Salón Internacional de la Logística y de la Manutención

¿Cómo se enfrenta el sector logístico a estos tiempos?

No cabe duda que la actual desaceleración económica está poniendo en dificultades a todos los mercados sin excepción. La logística es un sector transversal de la economía, en el sentido que se ve afectada y se nutre de la actividad del resto de sectores. En el actual contexto económico donde el consumo ha experimentado un notable descenso, lógicamente la actividad logística se está resintiendo ya que existen menos productos a reponer, fabricar o a almacenar. Con todo, la especialización y la profesionalidad de las empresas que forman el sector logístico hacen relativamente llevaderos estos problemas.

Por otro lado, la inyección de fuertes inversiones de que disfruta hoy el sector logístico nos permite ser optimistas. En España, el sector logístico ha mantenido un crecimiento sostenido desde 2003, que le ha llevado a representar aproximadamente el 10 % del Producto Interior Bruto. No tengo ninguna duda que el sector de la logística es un sector económico estratégico de futuro.



“La logística es un sector económico estratégico de futuro”

¿Qué iniciativas aportará el SIL 2009 para incentivar la presencia de visitantes y expositores a esta nueva edición?

La apuesta del SIL realizada por el Mediterráneo en los últimos 7 años se verá reforzada con la celebración del programa de la Comisión Europea Invest in Med. Tenemos el privilegio de poder contar con este importantísimo encuentro empresarial, que se llevará a cabo dentro de la próxima edición del SIL y que permitirá una gran interrelación entre las empresas españolas y europeas con el resto de compañías procedentes de los países del Arco del Mediterráneo y del Sur de Europa.

Por otra parte, el extenso programa de actividades paralelas, donde cada sector tiene su propia sesión, y el hecho de ser la mayor plataforma de negocio del país donde encontrar respuesta a todas las necesidades logísticas hace que ningún profesional pueda permitirse el lujo de dejar de visitar el SIL.

¿Qué sectores estarán representados en el salón y en qué medida?

Cuando aún quedan más de dos meses para la celebración del SIL 2009 aún estamos cerrando acuerdos con empresas de distintos sectores. Si hay algo que caracteriza a nuestro Salón es la calidad y la cantidad de sus contenidos que, año tras año, responden a la necesidad de un mercado global, como el logístico, que se alimenta de muchos y muy diversos sectores. En el SIL, todos y cada uno de estos sectores que conforman la cadena logística se encuentran representados y eso garantiza que visitantes y expositores encuentren lo que andan buscando, bien sea estableciendo nuevas oportunidades de negocio, bien sea consolidando lazo comerciales.

¿Qué esfuerzos se han realizado para fomentar la presencia de otros países?

La internacionalización del Salón siempre ha sido un objetivo prioritario de nuestro Salón y en este sentido hemos trabajado duro. Este año, el SIL ha reforzado su presencia en ferias internacionales - Transport Logistic (Munich), SILT (París), TransRussia (Moscú), Intermodal (Stuttgart), CILF (Shenzen)… -, con la única finalidad de difundir las ventajas de estar presente en el Salón más importante del Sur de Europa y el Arco del Mediterráneo.

El SIL 2009 va a ser el más internacional de todos, fruto de la importancia, repercusión y eficacia que tiene el Salón en el sector a nivel mundial.

¿Cuál es el programa y el mayor atractivo de las actividades y actos paralelos?

SIL2009



Tras más de una década difundiendo conocimiento, nos gusta recordar que seguimos apostando por valores tradicionales como el Symposium Internacional SIL y el Forum Mediterráneo de Logística y Transporte. El 12º Symposium Internacional SIL se convertirá de nuevo en el seminario técnico de mayor calidad que se celebra en España y en uno de los más prestigiosos de Europa por la importancia de sus ponentes y por el volumen de asistencia. El 7º Forum Mediterráneo de Logística y Transporte coincide con la puesta en marcha de la Unión Por el Mediterráneo y la apuesta por el sector como eje fundamental para la integración económica. La edición de este año, que tiene como título "Unión Por el Mediterráneo: Transporte la apuesta necesaria", abordará cuestiones relacionadas con el nuevo impulso dado a la asociación Euromediterránea y su integración a través de la Unión Por el Mediterráneo.

Paralelamente, también es importante recordar que, como en ediciones anteriores, los profesionales que lo deseen podrán participar en las Jornadas específicas de Zonas y Depósitos Francos, la Jornada de Logística Portuaria, la Jornada del CIDEM, la del Ferrocarril, la Jornada dedicada a la Manutención, la Jornada ANFAC, el Supply Chain Outsourcing Forum y la Jornada de Logística Inmobiliaria. Sin olvidar, por supuesto, las novedades de este año que serán los Workshops sectoriales, la primera Jornada de Carga Aérea y la nueva Jornada de Sistemas de la Información aplicados a la Logística.

¿De qué manera puede el SIL 2009 ayudar a las empresas logísticas a superar esta crisis?

El SIL 2009 es más necesario que nunca, ya que se presenta como una feria práctica y tremendamente útil que ayudará a las empresas a vender y a generar más contactos empresariales. La filosofía del SIL 2009 es la de ayudar a las empresas a que su negocio funcione mejor y que obtengan la máxima rentabilidad con su participación. Por ello, a lo largo de los cuatro días que dura el Salón organizamos todo tipo de actividades paralelas, donde cada sector tiene su propia sesión y conseguimos atraer a un gran número de compradores.

¿Cuántos expositores y visitantes esperan que participen en esta nueva edición?

Esperamos tener una participación muy parecida a la de la última edición, donde contamos con 1.000 empresas expositoras y cerca de 50.000 visitantes. Después de 11 años al servicio de la comunidad logística, el SIL se ha convertido en la feria más rentable del sector en España.

www.silbcn.com

"Cómo mitigar el riesgo en la cadena de suministro"



Marcelo Cury, responsable de gestión y desarrollo de ventas de servicios profesionales de Infor

Incluso antes de que se produjesen las recientes turbulencias en los mercados financieros, los ejecutivos ya tenían en mente que la ralentización de la economía podía amenazar con perjudicar el flujo de la cadena de suministro.

La escasez de recursos, los mayores costes energéticos y de combustible, una cadena de proveedores poco desarrollada, un comportamiento impredecible de la demanda, la solvencia de los clientes y proveedores, y la cada vez más compleja legislación internacional (incluyendo las regulaciones de medio ambiente), inciden cada vez más en la rentabilidad de los activos y en la liquidez. Además, los acontecimientos geopolíticos, el terrorismo o los desastres naturales también pueden provocar el caos en la mejor cadena de suministro de la noche a la mañana. En consecuencia, para las industrias fabricantes, de grandes proyectos y de distribución, lo que acabe provocando una interrupción constituirá otra lección aprendida en la gestión de la incertidumbre y algunas veces del caos.

Para hacer frente de forma eficaz a tal incertidumbre, los ejecutivos han de plantearse y responder a las siguientes preguntas: ¿se han identificado las principales fuentes de riesgo y medido su impacto? ¿Se han construido cadenas de suministro capaces de absorber los eventuales inconvenientes? ¿La gestión de riesgos es vista como algo al margen, que se lleva a cabo sólo cuando sucede algo inesperado, o los empleados están contribuyendo de forma activa a mitigar el riesgo en sus actividades diarias?

Cuando se pregunta a los ejecutivos por los riesgos a los que se enfrenta su cadena de suministro, siempre responden con grandes titulares: falta de visibilidad, falta de información, dificultades en cumplir con plazos de entregas y flexibilidad en precios competitivos para sus servicios y productos, penalizaciones, y el principal, la presión de los accionistas para cumplir con los objetivos financieros. Tales incertidumbres son, por su naturaleza, impredecibles, por lo que lo normal suele ser pensar en hacerles frente en el momento en el que se produzcan, pero el coste muchas veces es demasiado alto.



"La gestión del riesgo en las cadenas de suministro es cada vez más importante para las empresas, como respuesta proactiva a los cambios en entornos de negocio"

La realidad es que los verdaderos riesgos para la cadena de suministro son más cercanos de lo que pensamos y, por ende, mucho más predecibles y controlables. Ejecutivos del sector fueron preguntados por las fuentes de riesgo que más les preocupaban. La lista quedó encabezada por los fallos en el suministro, seguidos por la interrupción de la fabricación; los fallos en logística; los problemas en TI, y los crecientes costes energéticos y de combustible. Los desastres naturales, de hecho, quedaron relegados a la última posición. Tales datos coinciden con los de un reciente estudio de AMR Research, en el que el 28% de las empresas entrevistadas situaron al fallo en el suministro como el principal factor de riesgo para sus negocios.

Hay muchos mercados en juego en la cadena de suministro, en el impacto en la competitividad a largo plazo y en el daño que la reputación de una marca puede sufrir por un lanzamiento fallido de producto, o incluso peor, por devoluciones de producto por culpa de materiales defectuosos o atrasos.

Por tanto, ¿qué pueden hacer las organizaciones para reducir el riesgo? Y ¿cómo convierten una estrate-

gia de reducción de riesgos en un arma poderosa para aprovechar los acontecimientos inesperados? La solución es la identificación de riesgos en las operaciones rutinarias, recurriendo al plan estratégico y al análisis de los agentes participantes en la cadena de suministro, y valorando la agilidad por encima de la eficacia. Saber conocerse para identificar el papel y el potencial de su cadena de suministro.

La gestión del riesgo en las cadenas de suministro es cada vez más importante para las empresas, como respuesta proactiva a los cambios en entornos de negocio. Por fortuna, la tecnología ya permite identificar, cuantificar y construir escenarios que nos posibilitan poner en marcha planes de acción alternativos, con lo que estaremos preparados en caso de que suceda cualquier inconveniente.



De origen hispano-brasileño, Marcelo Cury es Ingeniero y ExMBA por el Instituto de Empresa Business School (España). Colabora con Infor desde 2006, cuando la compañía completó la compra del fabricante de ERP SSA Global Technologies, quien a su vez adquirió en 2003 la división de negocio de Baan en la que Cury trabajaba.

Desde 1996, Marcelo Cury ha desempeñado cargos de diversa responsabilidad en las áreas de consultoría, desarrollo y pre-venta de Baan, SSA e Infor, hasta llegar a ocupar este cargo europeo, tras su nombramiento oficial interno el pasado Octubre de 2008.

www.infor.es

España e Irlanda encabezan la previsión de caída del consumo en la Eurozona durante 2009

Experian, compañía especializada en herramientas de gestión y análisis de información, acaba de presentar su informe 'Consumo en Ciudades y Regiones Europeas (European Regional and City Level Consumer Markets Report, ERCC), que ofrece una previsión de gasto en el consumo de 43 productos y servicios de distintas categorías en España, la Eurozona y el resto de regiones de Europa Oriental y Occidental.

De acuerdo con el informe, elaborado por la división de proyecciones económicas de Experian, la contracción del gasto en consumo en España e Irlanda triplicará en 2009 la media de la Eurozona.

Las previsiones para España cifran el retroceso del gasto en consumo en un 3,10 por ciento, sólo por detrás de Irlanda (-3,49 por ciento). Tras España se sitúan Reino Unido (-2,06 por cierto), Alemania (con un retroceso superior al 1 por ciento), y por debajo de ese nivel Francia, Italia y Suecia.

La pérdida de puestos de trabajo en la Eurozona entre 2009 y 2010 se estima en 1,5 millones, lo que supone aproximadamente un 1 por ciento de la fuerza laboral. Como consecuencia "los consumidores encontrarán dificultades para financiar compras de alto valor y se centrarán en el consumo de bienes básicos".

En España, algunos sectores especialmente afectados por esta retracción del consumo durante 2009 serán el sector de automoción (con una reducción del gasto en compra de automóviles estimado en el 4,5%), mobiliario y decoración, ocio y cultura. En cuanto al gasto en alimentación en el hogar, su reducción se estima en un 2,86% para este año.

www.experian.es
www.experiangroup.com

Comportamiento de las ventas minoristas

La distribución minorista ha protagonizado ya descensos durante el último trimestre de 2008, con una caída interanual en volumen superior al 2 por ciento y crecimientos negativos en Francia y Alemania.

En términos de valor, los países de la Zona Euro finalizaron el último trimestre de 2008 en una situación de estancamiento, con los mayores descensos en España e Irlanda -con caídas de hasta el 8 y 7 por ciento, respectivamente- y en la República Checa y Hungría (descensos entre el 1 y 2 por ciento).

También las ventas de automóviles y productos de alto valor han registrado descensos. Las matriculaciones de vehículos en la Eurozona se han contraído hasta un 20 por ciento; mientras en España las ventas de equipamiento del hogar cayeron una media del 16 por ciento en el último trimestre de 2008.



Menos compras de bienes duraderos

Los economistas de Experian prevén que los consumidores europeos retrasen la adquisición de bienes de consumo duraderos, al menos, dos años. Durante 2009 los mayores descensos tendrán lugar en Europa del Sur, con caídas estimadas del 3,82 por ciento en España y del 2,14 por ciento en Italia, seguidos de Holanda (-1,59 por ciento) e Irlanda (-1,54 por ciento); los descensos previstos para Francia, Reino Unido y Alemania serán menos pronunciados. No obstante, las ventas se realizarán a expensas de descuentos significativos en los precios.

A medio plazo, Experian espera que la actividad en los mercados de consumo recupere su tendencia alcista durante 2010-11. La recuperación se dejará notar en la mayoría de productos, siendo los bienes de electrónica de consumo los que lideren el ascenso.

En la Eurozona, a medida que los consumidores se centran en la adquisición de productos básicos y precios asequibles, el mercado de bienes y servicios experimentará una reordenación a corto plazo. Así, ropa, muebles, restaurantes y cuidados personales se mantendrá a la baja, mientras alimentación, electrónica y equipamiento del hogar se recuperarán con mayor velocidad.



PREMO en la feria WIN09

La firma de componentes electrónicos estuvo presente en el World of Industry 2009 celebrado recientemente en Estambul, junto Marke Elektronik, distribuidor en Turquía. Esta es una de las muestras de electrónica más importantes y completas de Europa y Asia. 1.358 expositores repartidos en dos fases, utilizaron la feria como plataforma de encuentro. 113.992 visitantes profesionales, procedentes de 70 países diferentes fueron su mejor aval.

La participación de PREMO junto a Marke Elektronik tuvo lugar en la segunda fase del evento que estuvo centrada en los sectores de automoción, hidráulica, neumática y tecnología electrónica. La feria tuvo una alta participación en seminarios y charlas de expertos de todo el mundo sobre el sector. Con esta participación PREMO busca profundizar su implantación en el mercado turco y del Medio Este apoyándose en Marke Elektronik. La empresa apuesta por el crecimiento en los países árabes, tal y como ha mostrado con una reciente ampliación de su planta de producción en Tánger. Premo tiene el objetivo de obtener una cuota de mercado del 17% en compatibilidad electromagnética, lo que supone una facturación de 3 millones de euros.

PREMO co-participa también, junto con JM Elektronik, su distribuidor en Polonia, en la feria Automaticon 2009, Varsovia.

www.grupopremo.com www.win-fair.com www.automaticon.pl

Fiat alcanza la meta de tres millones de vehículos fabricados en Turquía



El vehículo número tres millones producido en la fábrica de Tofas en Bursa (Turquía) es un Fiat Qubo, el original vehículo nacido en el ámbito de la cooperación industrial entre Fiat y PSA. Se trata de una meta histórica que resalta el éxito del acuerdo entre el Grupo Fiat y Koc Holding firmado hace 41 años.

Con una capacidad productiva actual de 400.000 unidades al año y 7.000 obreros, la fábrica de Tofas es uno de los más importantes centros de producción estratégicos del mundo de Fiat, en el que se producen los modelos linea, Qubo y Palio y vehículos comerciales de Fiat Professional (Fiorino y Dobló). Además, subrayar que el Fiat Qubo ha jugado un papel crucial en el aumento del rendimiento de Tofas, tanto en el ámbito del mercado interno turco como en las exportaciones europeas.

www.fiatprofessional.es

CeBIT 2009 inspira confianza



El gran evento de las TIC atrajo a más de 400.000 visitantes, casi un 20 por ciento menos que el año pasado. Gracias al incremento de visitantes profesionales, las expectativas de los expositores fueron superadas.

Con una cuota del 20 por ciento, la proporción de visitantes extranjeros quedó constante. La reducción del número de visitantes asiáticos fue compensada por un incremento correspondiente de visitas procedentes de América y Medio Oriente.

CeBIT ha confirmado su función de plataforma central de la comunicación entre el sector TIC internacional y las industrias de aplicación

www.cebit.de

Importante acuerdo entre DSV y CR Aeropuertos

DSV Air & Sea, filial de servicios aéreos y marítimos de la compañía global de transporte y logística DSV, y CR Aeropuertos, compañía propietaria del Aeropuerto Central Ciudad Real, han firmado un acuerdo por el que DSV gestionará la Terminal de Carga de la nueva infraestructura aeroportuaria. Con ello, ambas entidades crean un servicio de logística integral internacional puerta a puerta desde y hacia todo el mundo con el objetivo de situar al aeropuerto como auténtico referente a nivel europeo.

El acuerdo detalla que el operador logístico se encargará de la gestión de la Terminal de Carga del Aeropuerto Central Ciudad Real para los próximos cinco años, al tiempo que colaborará en la comercialización de servicios aéreos, marítimos, terrestres, de aduanas y de logística internacional, aportando para ello su red comercial internacional.

De esta manera, CR Aeropuertos avanzará acompañado de DSV en su plan estratégico, que tiene como objetivo situar al aeropuerto entre los primeros de Europa en tráfico de mercancías. En concreto, está previsto que la Terminal de Carga registre una cifra de 30.000 toneladas de mercancía general movida en todo el mundo durante los próximos cinco años.

La Terminal de Carga del Aeropuerto Central Ciudad Real dispone de los servicios más avanzados y ofrece la máxima flexibilidad operativa y horaria, operando los 365 días del año con todo tipo de cargas. Asimismo, cuenta con un sistema PIF (Punto de Inspección Fronteriza) para desarrollar servicios de despacho de mercancías internacionales, garantizando el cumplimiento de la normativa internacional así como de todas las exigencias fitosanitarias.

El aeropuerto está preparado para la gestión de mercancía de gran tonelaje, siendo uno de los pocos aeropuertos en el contexto europeo que ofrecen esta posibilidad. De ello se encargará DSV gracias a su experiencia en el transporte y gestión logística de cargas especiales. Además, a ubicación del aeropuerto en el centro peninsular con acceso a una amplia red de comunicaciones terrestres y ferroviarias le confiere numerosas ventajas desde el punto de vista geográfico, convirtiéndolo en una plataforma privilegiada para la prestación de servicios intermodales.

www.aeropuertocentralcr.com
www.dsv.com





Iban Mas, director general de DSV Air & Sea, y Escolástico González, director general de CR Aeropuertos, en el momento de la firma.

ARC International apuesta por la solución de voz de Zetes

La compañía europea de soluciones para la identificación automática de productos y personas ha firmado recientemente un contrato marco europeo con ARC International para la implementación de su Solución 3iV Crystal, basada en tecnología de voz.

ARC International, con sede central en Arques (Francia), está presente en cinco continentes con sus distintas fábricas y centros de distribución, sumando un total de 15.000 empleados. Con más de 40 años de experiencia, el grupo ARC fabrica y distribuye productos para la mesa en más de 160 países con marcas propias como Luminarc®, Arcoroc®, Mikasa® y Cristal d'Arques® entre otras.

El acuerdo de colaboración entre ARC y Zetes establecía el inicio del proyecto piloto en el centro de distribución que ARC tiene en Villanueva de Gallego (Zaragoza). A mediados de 2008, Zetes finalizó con éxito la implementación de la solución 3iV Crystal en estas instalaciones para el desarrollo de sus tareas de picking mediante la voz, con terminales WT4090 de Motorola, y con una integración directa de la solución al sistema SAP de la compañía.

ARC Distribución Ibérica, el centro de distribución de ARC International para España y Portugal, cuenta con un almacén de 40.000 m2 y unos 380 empleados. Desde las instalaciones de la compañía en Villanueva de Gallego (Zaragoza) se hacen envíos a clientes y a plataformas regionales de cross-docking.



www.zetes.es

SIL2009



Líderes en Logística

11º Salón Internacional de la Logística y de la Manutención

7º Fórum Mediterráneo de Logística y Transporte · 12º Symposium Internacional

Del 2 al 5 de Junio · Recinto de Gran Vía de Fira de Barcelona (España)

EXPOSITORES A 20 DE MARZO 2009

abertis logística
ACTUALIDAD LOGISTICA
ACP
ACTE
ADIF
AENA / CLASA
AGENCIA NAVARRA DEL TRANSPORTE Y LA LOGÍSTICA (ANL)
AGENTS DE DUANES DE BARCELONA
AJMAN FREE ZONE
ALEDA SRL
ALFALAND SISTEMAS
ANDSOFT
APPORTT
AQABA
ARAGON LOGISTICA
ARANCO
ARESTANT
ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE PROMOCIÓN DEL TRANSPORTE MARÍTIMO DE CORTA DISTANCIA
ASTI
Atisreal - BNP
AUTORIDAD DEL CANAL DE PANAMA
AUTORIDAD PORTUARIA DE ALMERIA
AUTORIDAD PORTUARIA DE BILBAO
AUTORIDAD PORTUARIA DE CARTAGENA
AUTORIDAD PORTUARIA DE CASTELLÓN
AUTORIDAD PORTUARIA DE FERROL
AUTORIDAD PORTUARIA DE HUELVA
AUTORIDAD PORTUARIA DE LA BAHIA ALGECIRAS
AUTORIDAD PORTUARIA DE LA BAHIA DE CADIZ
AUTORIDAD PORTUARIA DE MALAGA
AUTORIDAD PORTUARIA DE MOTRIL
AUTORIDAD PORTUARIA DE PASAJE
AUTORIDAD PORTUARIA DE SANTANDER
AUTORIDAD PORTUARIA DE VIGO
AUTORIDAD PORTUARIA DE VILAGARCIA DE AROUSA
AUTORIDAD PORTUARIA DE SEVILLA
AWEX - FOREIGN INVESTMENTS
BAN & PER
BARCELONA – CATALUNYA CENTRE LOGÍSTIC
BEJAIA MEDITERRANEAN TERMINAL
BRASIL
CALIPAL
CANARIAS
CENTRO ESPAÑOL DE LOGÍSTICA
CIMALSA
CMEC INTERNATIONAL EXHIBITION
COBRA
CÓDIGO 84
CORREOS
COLOMBIA
COMETI
DANCOP - KNUFFI
DATACOLLECTION
DIARIO MARITIMAS
DRAGADOS
DSV
DYNARAX LEAN AND KAIZEN SYSTEMS
EDICIONES RODA SL
EFACEC
EISENMANN
EL CONSORCI DE LA ZONA FRANCA DE BARCELONA
EL VIGIA
EMBALEX
EN CARRETERA
ENTERPRISE PORTUAIRE D'ALGER
ENTERPRISE PORTUAIRE DE GHAZAOUET
ENTERPRISE PORTUAIRE DE SKIKDA
EUROMERCI/ASSOLOGISTICA
EWALS CARGO CARE
FARMA INDUSTRIAL
FETEIA-OLT
FUJAIRAH FREE ZONE AUTHORITY
GENERALITAT DE CATALUNYA
GLOBAL LOGISTICS MAGAZINE DELIVER
GOKBORA
GRAN EUROPA
GRIMALDI NAPOLI
GRUPO COMSA
GRUPO DIARIO
GRUPO I68
GRUPO LOGISTICA Y TRANSPORTE
GRUPO TARIC
GSE
HANDLING & STORAGE
ICIL
IFTEM
I.S.T. SL
IGEOTEST GEOTECNIA PORTUARIA
INTEGRA 2 - NACEX
INTEREMPRESAS
INTERROLL DYNAMIC STORAGE ESPAÑA
ISTANBUL CHAMBER OF COMMERCE
JBT CORPORATION
JOBTRANSPORT - WEB DE EMPLEO
JORI ARMENGOL & ASOCIADOS
JSV INFORMATICA I COMUNICACIONS, S.L.
KNAPP IBERICA SL
KNAPP LOGISTIK AUTOMATION
Konexiona
LASRY MAROC
LE MONITEUR DU COMMERCE INTERNATIONAL
LIFE'S COOL
LINDE CARRETILLAS
LÓGICA
LOGISNET - MARGE BOOKS
LOGISTIC
LOGÍSTICA HOJE
LOGISTICA PROFESIONAL
LOGISTICS BUSINESS MAGAZINE
LOGWEB
LORRY RAIL
LYL INGENIERIA
MANUTENCION Y ALMACENAJE
MECA-SYSTEM, S.L.
MEDIA, S.L.
MEXICO
MINISTERIO DE COMERCIO DE PANAMÁ
MOBILE SYSTEM
MONETTI MELFORM
MOSTOLES INDUSTRIAL, S.A.
MOVILOC
MPL
MRE
OCS
PACA LOGISTIQUE
PAÍS VASCO - EUSKADI
PALEURO
PARC LOGISTIC DE LA ZONA FRANCA
PEUGEOT
PICK TO LIGHT SYSTEMS
PLATAFORMA LOGISTICA AQUITAINE-EUSKADI
PORT AUTHORITY OF NAPLES
PORT DE BARCELONA
PORT DU HAVRE
PORT OF BEJAIA
PORTEL, SERVICIOS TELEMATICOS
PORTS ALGERIENS
PROLOGIS
PSION TEKLOGIX
PUERTO DE SANTOS
PUERTO DE SUAPE
PUERTO SECO DE MADRID
PUERTOS DE ARGELIA
PUERTOS DE ESPAÑA
PUERTOS DE INTERÉS GENERAL DE ANDALUCIA
PUNCH TELEMATIX
RAM RETE AUTOSTRADE MEDITERANEE S.P.A
RED LOGISTICA DE ANDALUCIA
REGION DE LORENA
REGION LANGUEDOC-ROUSILLON
RENFE MERCANCIAS
REVISTA LOGISTEC
REVISTA STOCK
RFID MAGAZINE
ROS SPAIN
ROUTING INTERNATIONAL
SATDATA TELECOM
SATO IBERIA, S.A.
SCM LOGISTICA
SDI Group Iberia S.L.
SEPES - ENTIDAD PUBLICA
SERTARRACO S.L.
SITL/ REED EXPOSITIONS
SOLRED
SUNCRUISE ANDALUCIA
TANGER MED PORT AUTHORITY
TELEROUTE
TERCAT
TIMOCOM LOGISTICA, S.L.
TOBALINA CONSULTING
TOPSYSTEM SYSTEMHAUS GMBH
TRADISA, OPERADOR LOGISTICO, S.L.
TRANSFENICA
TRANSKAL
TRANSMEX SPA FILIALE DU GROUPE SONELGAZ
TRANSPORTE 3
ULMA CARRETILLAS ELEVADORAS
ULMA HANDLING SYSTEMS
UTA LOJISTIK
VEHCO
VEINTEPIES.COM
VGG APLICACIONES, S.C.P.
VITRONIC
WEBPICKING.COM
WTRANSNET
WWW.MERCADOINDUSTRIAL.BIZ
ZAL BARCELONA

PRE-ACREDÍTESE EN www.silbcn.com HASTA EL 8 DE MAYO Y RECIBIRÁ GRATIS SU ENTRADA PROFESIONAL POR CORREO

Organizado por: elCONSORCI barcelona ZONA FRANCA

Patrocinadores Principales: renfe Mercancías · Correos · Generalitat de Catalunya · abertis · Gobierno Nacional · Panamá

Patrocinadores:



www.silbcn.com · sil@el-consorci.com · Tel. +34 932 638 150 · Fax. +34 932 638 128

Cegid apuesta por España como mercado prioritario.

La conocida compañía internacional de soluciones de gestión ha manifestado esta intención durante la celebración del seminario 'Retail Forum' el pasado 11 de marzo en Barcelona. Tras la reciente integración de VcsTimeless, el grupo ha dado a conocer ante las principales firmas del sector sus planes estratégicos, su capacidad de inversión y su amplia oferta de soluciones innovadoras para resolver las problemáticas actuales del retail.

En este sentido, Sylvain Jauze, Director de Desarrollo de Negocio Internacional de Cegid, señaló: "Queremos crecer en España, ya que nos encontramos en una época de oportunidades que debemos aprovechar. Y lo haremos a través de la combinación de nuestro crecimiento orgánico y de la adquisición de empresas acordes con nuestra estrategia de negocio, para lo que destinaremos una buena parte de nuestra inversión".



Situado en el 'Top 10' europeo y presente en 64 países, el grupo explicó además sus planes la internacionalización de sus actividades, especialmente en América del Norte y América del Sur. Este será uno de los pilares para el crecimiento de la compañía, que con una facturación global de 248 millones de euros y un beneficio neto de 17,4 millones en su último ejercicio, tiene como objetivo posicionarse en el 'Top 5' mundial del mercado del retail entre 2012 y 2015.

Asimismo, los asistentes a Retail Forum contaron con los testimonios de la cadena española de tiendas de juguetes educativos y didácticos Eureka Kids y de la firma española de moda íntima, moda baño y complementos para la mujer LoveStore.

Por último, este evento permitió a los profesionales del comercio especializado intercambiar experiencias y conocimientos, así como contar con el asesoramiento del equipo de expertos de Cegid, encabezado por Jean-Michel Aulas, Presidente; Nathalie Echinard, Directora de Mercados Verticales; Pierre Dianteill, Director de Marketing e Internacional, además de Sylvain Jauze.

www.cegid.es www.vcstimeless.es

Nueva gama de carretillas retráctiles BT Reflex

Toda la gama BT Reflex ha sido completamente renovada para ofrecer un diseño inteligente y un funcionamiento que facilita la labor al operador con el objetivo de satisfacer la demanda cambiante de los clientes en Europa. Los nuevos estándares BT Reflex han evolucionado desde los potentes y eficientes motores AC, que permitían desarrollar trabajos altamente productivos, hasta una electrónica muy avanzada y una programación a través de un código PIN que establece las diferentes aplicaciones que se ajustan a las especificidades de cada operador.



Disponible en cinco modelos, con capacidades de 1.4, 1.6, 1.8, 2 y 2.5 toneladas, la nueva gama ofrece como novedad las carretillas de 1.4 y 1.8 toneladas. Además de contar con una cabina reclinable que facilita una conducción ergonómica. La BT Reflex también es apta para trabajar en ambientes a temperatura controlada y para apilado en drive-in para estanterías estrechas.

Toda la gama está fabricada siguiendo los estrictos controles de calidad del reconocido Sistema de Producción de Toyota (TPS) de la planta que el grupo posee en Mjölby, Suecia, que cuenta con el certificado ISO 14001.



Asimismo, en línea con el compromiso de Toyota con el respeto al medio ambiente, la nueva BT Reflex ha sido diseñada para limitar el impacto que sobre el entorno pueden tener las cuatro fases que atraviesa un producto: desarrollo, fabricación, funcionamiento y reciclado. En este sentido, cabe destacar que ha sido ideada para funcionar durante años haciendo un uso eficiente de la energía y sin contaminar; además, está fabricada con materiales reciclables en un 99%.

www.toyota-forklifts.es

Gefco distribuye vehículos Honda

El operador logístico informa que distribuirá 10.000 vehículos Honda en Francia durante 2009 desde su centro en Fos, cerca de Marsella.

Gefco ha desarrollado un área exclusiva para Honda en Fos.



Los coches provenientes de de Japón hacen escala en el puerto italiano de Gioia Tauro, al sur de Nápoles, y en Sagunto, al norte de Valencia y de allí llegan a Fos para su distribución por Francia.

El centro de Fos trabaja estrechamente con Gefco Blyes, en las proximidades de Lyón, que entrega directamente los vehículos a los distribuidores e intermediarios. Los coches se envían en tres, cinco o siete días, en función de la distancia.

www.gefco.net



Osca Gas confía en CCS Agresso

Recientemente, la compañía especializada en ingeniería e instalaciones de gas y calefacción, electricidad y telecomunicaciones ha contratado la implantación de los módulos de RRHH, Control de Presencia, y Prevención de Riesgos Laborales de ekon. En aproximadamente tres meses arrancará este proyecto, con una fase previa de asesoramiento y análisis de las mejoras que puede lograr con la avanzada solución ekon.

La sede central de Osca Gas en Zaragoza concentrará toda la información en una única solución, facilitando la comunicación e integración de datos con otras delegaciones. Con esto, conseguirá optimizar procesos, eliminando datos y operaciones innecesarias, así como reduciendo considerablemente los tiempos en cada proceso.



Fundada en 1988, Osca Gas tiene cerca de 160 empleados distribuidos entre sus 4 delegaciones y su actividad de la empresa se estructura en torno a cuatro líneas de negocio: canalización, instalaciones domésticas, instalaciones industriales y, mantenimientos. En todas ellas se rigen por la calidad en la prestación de los servicios. La experiencia de muchos años de trabajo bien hecho conforman los pilares básicos de la filosofía de la empresa.

CCSAGRESSO
A Unit 4 Agresso Company

www.oscagas.es
www.ccsagresso.com

Teruel acogerá el congreso internacional de ferias españolas



Del 1 al 4 de Julio se celebrará en Teruel el séptimo Congreso de Ferias Internacionales Españolas. Un espacio que servirá para analizar los nuevos modelos de arquitectura ferial y las herramientas a disposición del sector para afrontar los retos de futuro. Bajo el lema Tiempo de oportunidades. Las ferias como impulsoras económicas y territoriales, la ciudad de Teruel reunirá a técnicos y responsables de 60 entidades organizadoras nacionales e internacionales.

El Congreso, organizado por la Asociación de Ferias Españolas AFE en colaboración con la Institución Ferial de Teruel.

www.afe.es



Suscríbase
Gratis

Apúntese a nuestro club de lectores

5.000 empresas ya reciben la edición digital

Si desea recibir un aviso cada vez que editemos un nuevo número debe enviar un correo electrónico a:

info@mercadoindustrial.biz

Si desea recibir gratuitamente las ediciones pares que se editan en papel, deberá añadir la dirección de envío completa. (Sólo se distribuye en España)

Acuerdo de colaboración entre ToolsGroup y Home Depot México



Ambas compañías firmaron un acuerdo de colaboración como parte de su proceso de planificación de abastecimiento en sus tiendas y centros de distribución.

Mediante el uso de la solución DPM, la red de distribución de Home Depot México logrará optimizar sus operaciones al mismo tiempo que reducirá el inventario y sus costes operativos.

La solución consiste en una suite de optimización estocástica que oferta lograr niveles de servicio cercanos a 99%, con el mínimo nivel de inventario en toda la red de distribución del cliente.

La firma detalló que la herramienta responde a la rápida identificación de las nuevas condiciones de mercado, cambios en la demanda y composición del catálogo en tiendas y centros de distribución, que requieren de cálculo para redimensionar y preservar el servicio en tiempo real.

ToolsGroup, líder ha lanzado recientemente para el sector de ferretería y bricolaje una amplia e interesante oferta de servicios para ayudar a las empresas a obtener recursos financieros de manera rápida y segura.

El Sector está caracterizado por portafolios de productos muy amplios, referencias de baja y de muy baja rotación, aumento de los plazos de entrega y retrasos en los aprovisionamientos que llegan desde China…, con el añadido reciente de la caída de las ventas por la crisis actual.

Todo ello hace que la correcta gestión del inventario y del nivel de servicio sean críticos en los tiempos actuales.

www.toolsgroup.com
www.homedepot.com.mx



Ferroforma / Practical World celebró su 18ª edición.

La presencia de profesionales de 69 países recientemente en el Bilbao Exhibition Centre confirmó la posición de Ferroforma/Practical World 2009 como certamen fundamental de ferretería, bricolaje y suministro industrial en Europa este año. En total han sido 15.172 los participantes que se han acercado al recinto ferial.

Además, la participación de 1.237 profesionales extranjeros, ha constituido otro de los valores de la cita y se ha presentado como uno de los efectos más claros del acuerdo firmado con Colonia.

Portugal, Francia, Alemania, Italia y Reino Unido, todos ellos países líderes de la Unión Europea, han participado con un volumen muy significativo de representantes en la muestra, en la que también han estado presentes profesionales de mercados tan exóticos como



Australia, Nueva Zelanda, Yemen y Surinam, entre otros.

El perfil de los visitantes ha sido de prescriptores, jefes de compra y directores de empresa. En general, los sectores de mayor interés para los participantes han sido los de herramienta manual y eléctrica, suministro industrial y cerrajería.

Así, Ferroforma/Practical World 2009 ha reunido a un total de 776 empresas de 27 países en los pabellones 1, 3 y 5 de Bilbao Exhibition Centre.

www.bilbaoexhibitioncentre.com

Crucigrama

Horizontales:
1) Persona admirada por sus hazañas y virtudes. Símbolo químico del Bario. 2) Movimiento convulsivo producido por la contracción involuntaria de uno o varios músculos. Al revés, par. 3) Sur. Doy vueltas, por el espacio, alrededor del la tierra atraído por su gravedad. 4) Séptima nota de la escala musical, al revés. Uno de ellos es el señor de los vientos. 5) Al revés, astro rey. Lienzo. 6) Agarraderos. Existir. 7) insustancial. Dios solar de la mitología egipcia. 8) Garantizadas.

Verticales:
1) Símbolo del hidrógeno. Sonido o sonidos articulados que constituyen un solo núcleo fónico entre dos depresiones sucesivas de la emisión de voz. 2) Conjunción latina. Cubiletes, al revés. 3) Corriente de agua continua que desemboca en otra, en un lago o en el mar. Cura. 4) Color entre amarillo y marrón. Nombre común del cloruro sódico. 5) Conjunción copulativa que evita el hiato. Recipiente redondo, amplio y sin asas. Nota musical. 6) Depósitos. En la numeración romana: quinientos. 7) Mujer que hace o vende botones. 8) Pondrás una cosa, por su espalda o por los lados, contigua a otra.

	1	2	3	4	5	6	7	8
1						■		
2	■				■			
3		■						
4			■					
5				■				
6					■			
7						■		
8								

Solución al crucigrama del número anterior

	1	2	3	4	5	6	7	8
1	A	■	O	M	■	A	S	O
2	R	I	V	A	L	I	C	E
3	A	P	O	C	A	R	■	S
4	N	E	■	I	T	E	M	■
5	E	R	I	Z	O	■	U	M
6	S	I	M	O	N	I	T	A
7	E	T	A	■	A	R	E	S
8	S	A	N	A	■	A	S	A

Edita: Netchallenge Consulting S.L.
C/ Sant Antoni Maria Claret, 183, At.3ª 08041 Barcelona **Tel** 935019568
Director Editor: Lino Hernández **Director Técnico**: Carmelo Pérez
Redacción: redaccion@mercadoindustrial.biz
Administración: info@mercadoindustrial.biz
Publicidad: publicidad@mercadoindustrial.biz
D.L. Internet B-20885-2006 **D.L. Papel** B-54358-2006
ISSN 1886-2330 **ISSN** 18887-5610
Difusión internet: Promedio de 3.000 descargas por número. **Tirada en papel** 3.000 ejemplares



Acercamos Europa

Europa es un mercado grande. Para un cliente de Palletways, simplemente cada vez más cercano.

Palletways *ofrece un nuevo e innovador servicio, uniendo nuestras redes europeas para acercar más que nunca nuestros clientes de 12 países.*

Los depots están preparados, el sistema informático también y va a ser un éxito para todos nuestros clientes.

Pídanos una mini-guía del nuevo servicio de ***Palletways*** *para envíos Express de mercancía paletizada a toda Europa.*

Será un gran éxito.

902 88 24 24

internacional@palletways.com

www.palletways.com

Servicio europeo express de mercancía paletizada

Palletways
Su Opción Natural